



Vacature: Ervaren Trade Accountmanager

Een relatiebouwer met omzetambitie

- Je bent dagelijks bezig met de markt te scannen en daardoor te verkopen of juist (nog) niet te verkopen.
- De grootste concentratie van jouw verkoop ligt in de Big 5 producten aan diverse klanten in binnen- en buitenland en je hebt de ambitie om dit continue uit te bouwen.
- Je zal actief bezig zijn met het vinden van klanten en acquisitie / new business is een belangrijk onderdeel van je werk.
- Je bent scherp en je bent voortdurend op de hoogte van de ontwikkelingen van diverse productgroepen en de marktsituatie.
- Het zelfstandig begeleiden van het gehele verkoopproces, vanaf het eerste telefoontje of bericht tot het afhandelen van reclamaties en een goede aftersales.
- Je toont eigenaarschap en ondernemerschap door het nemen van verantwoordelijkheid.
- Collega's informeren, helpen en meedenken in het commerciële team.
- Je bewaakt omzet- en winstontwikkelingen van productgroepen en klanten.
- Je rapporteert aan de Team Lead Sales.

Functie-eisen / Key aspects

Ondernemerschap, handelsintelligentie en resultaatgerichtheid

- Je hebt een behoorlijke mate van vrijheid en daar ga jij goed mee om.
- HBO nivo, opleiding in een commerciële richting.
- Ervaring in een soortgelijke functie in de vers en commercie is absoluut nodig.
- Ervaring met de Big 5 producten heeft de voorkeur en een warm netwerk ook.
- Affiniteit en passie met vers en agf.
- Verantwoordelijkheid in combinatie met gedrevenheid en strategisch inzicht.
- Je hebt verantwoord lef en goede energie en weet mensen mee te krijgen in je plannen..
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal, andere talen zijn een pré.

Competenties

- Snel schakelen in dynamische omgeving.
- Initiatiefrijk.
- Onafhankelijk.
- Resultaatgericht en vasthoudend.
- Zelfstarter en creatief.
- Accuraat.
- Communicatief sterk.

Bedrijfsprofiel / Company details

Dole Europe BV is onderdeel van het wereldwijd bekende Dole en sinds 2021 maakt het deel uit van het Ierse Total Produce. Bij Dole Europe BV doen ze het net even anders. Naast het wereldwijd erkende merk, leveren ze het allerbeste verse fruit via het netwerk aan gepassioneerde telers, aangevuld met producten van vertrouwde internationale partners. Dole Europe BV is een complete oplossing voor vers fruit, die de retail-, groothandel- en foodservice-sectoren bedient. In Bleiswijk wordt de verkoop gesplitst in Retail en Non-Retail (Trade) en vanuit Trade in Bleiswijk is er concentratie op de zogenaamde Big 5 producten: meloenen, druiven, avocado's, mango's en citrus.

Er is ruimte voor een ervaren trader, iemand die deze markt kent en impact kan maken en die kan en wil meedenken met het totale commerciële team.

**Aanbod / Opportunity**

De werkdag begint tussen 7:00 en 7:30 en eindigt rond 16 uur. Dit is een fulltime functie met een flexibele invulling en het is echt teamwork en dit speelt het meest af op kantoor. Hier is een informele en ontspannen werksfeer in een klein team met korte lijnen, veel verantwoordelijkheden en ruimte voor initiatief. Een goed salaris, auto van de zaak, mobiele telefoon en laptop zijn in overeenstemming met jouw functioneren en afhankelijk van de ervaring van de juiste kandidaat.

Standplaats / Location

Bleiswijk in Zuid Holland. Het relatieve nieuwe pand is ruim opgezet en modern ingericht en je zit letterlijk boven op het product. Goed bereikbaar vanuit Rotterdam, Amsterdam, Utrecht en Den Haag via de A12, A20 en A4.

Extra informatie / Additional information

Dole Europe BV heeft de Werving en Selectie voor de vacature van de Ervaren Trade Accountmanager exclusief uitbesteed aan FreshRecruitment. Voor meer informatie kun je terecht bij Jan Willem Tolhoek, telefonisch bereikbaar op +31(0)6 821 831 03 en via email janwillem@freshrecruitment.com. Sollicitaties uitsluitend via <https://freshrecruitment.com>

Een assessment maakt onderdeel uit van deze procedure.

FreshRecruitment is specialist in Food & Agri vacatures voor Bachelors en Masters. Onze mensen zijn vakkundige professionals die als zelfstandig ondernemer samenwerken. Wij werken met een omvangrijke database, social media en gerichte wervingscampagnes. International recruitment met een groot netwerk (o.a. Europa, Azië, Afrika, Zuid-Amerika) De marktgebieden zijn: Food, Agri, Retail (FMCG/ OOH), Levensmiddelentechnologie, Food Technology, Nutrition, Biobased, Life Sciences, Animal Sciences, Agro chemicals, Veterinaire pharma, Techniek, Horticulture, Plant Sciences, Organic Agriculture, Sierteelt en Tuinbouw. De functiespecialisaties, zowel vaste als interim posities zijn: General Manager(s), Directie, Sales & Marketing, Financieel, Human Resources (HRM), Operations, Logistiek (Supply Chain), Inkoop, Buyer, Trader, Research & Development (R&D), Voedingsmiddelentechnoloog, Nutritionist, Kwaliteit (QA / QESH), Engineering, Projectmanagement en Procestechnologie.